

FABRÍCIO DE AQUINO SANT'ANA

**A RELAÇÃO DA MOTIVAÇÃO E O RESULTADO DA COMPETIÇÃO
EM ATLETAS DE TÊNIS DE CAMPO**

Monografia apresentada como requisito parcial
para a conclusão do Curso de Bacharelado em
Educação Física, do Departamento de Educação
Física, Setor de Ciências Biológicas, Universidade
Federal do Paraná. Orientadores: Mst. Birgit Keller
Co-Orientador: Ricardo Weigert Coelho, PhD

**CURITIBA
2005**

AGRADECIMENTOS

A minha mãe guerreira e companheira de todas as horas.

A minha namorada Simone que agüenta comigo os sucessos e as tristezas, te amo.

Ao tio Marinho e a tia Elvira, mais do que padrinhos.

Ao Newtinho, grande amigo.

Ao mestre Ricardo Coelho que acreditou e abriu oportunidades no campo profissional.

A professora e mestre Birgit Keller obrigado pela paciência e apoio para a conclusão deste trabalho.

E terminando a DEUS a quem agradeço por dar força para lutar pelo que é certo e por aquilo em que confio, obrigado pela vida.

RESUMO

O aspecto mental do tênis é extremamente importante, Jimmy Connors disse em uma ocasião que o tênis é 95% um jogo mental. Quando se enfrentam jogadores com grau de habilidade semelhante (técnica, velocidade, força, etc.) os resultados de seus jogos são freqüentemente determinados por fatores psicológicos. (MACCOURDY e MILEY, 1995). Segundo Samulski (2002), “a motivação é caracterizada como um processo ativo intencional e dirigido a uma meta, o qual depende da interação de fatores pessoais (intrínsecos) e ambientais (extrínsecos)”. Segundo Weinberg e Gould (1999) a motivação para o rendimento “refere-se ao esforço de uma pessoa com o fim de solucionar uma tarefa exigente, adquirir excelência esportiva, superar obstáculos, procurar e demonstrar uma melhor performance do que outras pessoas e senti-se orgulhoso mostrando seu talento”. Neste sentido, o objetivo deste trabalho foi verificar o nível de motivação dos atletas de tênis de campo, a relação com o ranking e se existe diferença entre os sexos. A amostra foi constituída de 31 atletas de tênis, de ambos os sexos, com idade média de 13 a 17 anos, participantes da 4ª Etapa Circuito Team Daniel Contet, realizada em junho de 2004 na cidade de Curitiba. Os dados foram coletados utilizando-se o Inventário de Motivação Intrínseca para Situações Competitivas (EDWARD; DUNCAN; TAMMEN, 1989), com uma Escala Likert de 5 opções. Em relação à análise de variância realizada entre a variável dependente (motivação) e as variáveis independentes (sexo e ranking) não houve diferença significativa $F(19,28)=0,595, p=0,837$ e $F(19,28)=0,705, p=0,752$, respectivamente. Quando a variável independente é o ranking também não se pôde constatar que esse ou aquele atleta é mais motivado, sendo que cada jogo é um fator determinante para o atleta e não a sua classificação. A ANOVA realizada entre o ranking e a motivação intrínseca dos atletas, verificou-se uma diferença significativa, para $p=0,027$. Conclui-se que atletas mais motivados tem um melhor desempenho quando em competição, e em situações diversas dentro do jogo seja estando atrás ou na frente do placar eles tendem a manter o nível de motivação ou até elevar em algumas situações mas nunca abaixam ou desistem.

Palavras-chaves: motivação, tênis de campo, sexo feminino e masculino.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	I
RESUMO	II
<u>1.INTRODUÇÃO</u>	1
<u>1.1 JUSTIFICATIVA</u>	2
<u>1.2- OBJETIVOS</u>	3
<u>1.3- HIPÓTESES</u>	3
<u>2. REVISÃO DE LITERATURA</u>	4
<u>2.1.MOTIVAÇÃO: CONCEITOS E DEFINIÇÕES</u>	4
<u>2.2. MOTIVAÇÃO PARA A PRÁTICA ESPORTIVA</u>	9
<u>2.3. TEORIAS DE MOTIVAÇÃO</u>	9
<u>2.3.1- Teoria das Necessidades Humanas de Maslow</u>	9
<u>2.3.2. Teoria de Necessidade para o Rendimento</u>	11
<u>2.3.3. Teoria de Motivação para o Rendimento de Heckhausen</u>	12
<u>2.3.3.1 Motivação Atual</u>	12
<u>2.3.4. Teoria de Atribuição</u>	14
<u>2.3.5 Teoria das Metas para o Rendimento</u>	14
<u>2.3.6. Teoria da Motivação para a Competência</u>	15
<u>2.4. MEDIDAS DE MOTIVAÇÃO</u>	15
<u>2.4.1. Técnicas básicas de motivação</u>	15
<u>2.4.2. Medidas de ativação básica</u>	16
<u>2.4.3. Medidas de automotivação</u>	17
<u>2.4.4. Técnicas cognitivas</u>	17
<u>2.4.5. Técnicas de auto-afirmação</u>	18
<u>2.4.6. Técnicas motoras</u>	18
<u>2.4.7. Técnicas emocionais</u>	18
<u>3. METODOLOGIA</u>	20
<u>4. RESULTADOS E DISCUSSÕES</u>	21
<u>5. CONCLUSÕES</u>	22
<u>REFERÊNCIAS</u>	23
<u>ANEXOS</u>	25

1.0 INTRODUÇÃO

O tênis de campo é um desporto que tem crescido muito nos últimos anos no Brasil e um dos principais responsáveis é o tenista Gustavo Kuerten. Apesar desse crescimento, o tênis de campo ainda está engatinhando no nosso país. O que se nota é que os estudos feitos em relação ao esporte ainda são muito escassos e pouco abordados no meio acadêmico onde a disciplina de tênis se resume a uma matéria do quadro de disciplinas optativas.

As investigações no campo do esporte infantil manifestam que o comportamento dos adultos “significativos” para a criança como o treinador e os pais constituem um dos principais fatores na hora de determinar se a criança adquirirá características psicológicas positivas em uma etapa inicial do seu desenvolvimento. O treinamento psicológico requer que o treinador planifique, elabore, e aplique uma série de estratégias de treinamento específicas.

A psicologia do esporte analisa as bases e efeitos psíquicos das ações esportivas, considerando por um lado análise de processos psíquicos básicos (cognição, motivação, emoção) e, por outro lado, a realização de tarefas práticas do diagnóstico e da intervenção”(NITSCH, 1989, p.189).

Qual a melhor forma de trabalhar o aspecto motivacional em atletas de tênis de campo, de forma gradativa, para que na hora da competição esses atletas correspondam às expectativas?

A forma como os atletas se vêem e se valorizam é um dos fatores mais importantes na hora de determinar o grau de motivação no treinamento e na competição. A motivação pode ser definida como a totalidade de fatores que determinam a atualização de formas de comportamento dirigido a um determinado objetivo (SAMULSKI, 2002).

Segundo Samulski (2002, p.104), “a motivação é caracterizada como um processo ativo intencional e dirigido a uma meta, o qual depende da interação de fatores pessoais (intrínsecos) e ambientais (extrínsecos)”.

Segundo Weinberg e Gould (2001, p.59) a motivação para o rendimento: “refere-se ao esforço de uma pessoa com o fim de solucionar uma tarefa exigente, adquirir

excelência esportiva, superar obstáculos, procurar e demonstrar uma melhor performance do que outras pessoas e sentir-se orgulhoso mostrando seu talento”.

A automotivação compreende todas as medidas que uma pessoa aplica assumindo o controle sobre seu próprio comportamento, para regular o seu nível de motivação. Você aperfeiçoa seu jogo através da adversidade e do fracasso, aqueles que acreditam que “vencer não é tudo é a única coisa” desenvolvem um tremendo pavor ao insucesso, e se fracassarem no esporte, estarão derrotados enquanto pessoas. Quem corre do fracasso dificilmente verá pela frente o sucesso, e aprendemos mais com os erros do que com os acertos (MACCOURDY e MILEY, 1995 p.20).

Samulski (2002, p.126) descreve que:

Não atribuir o sucesso esportivo a sua própria competência e o fracasso à incapacidade de seus atletas. Estimular os atletas a assumir responsabilidades para o sucesso e o fracasso, aprender, sobretudo, a atribuir o fracasso preferencialmente a falta de esforço de modo que a motivação para o treinamento possa ser aumentada futuramente.

Por que o ganhador de uma corrida de 100 metros mostra em seu rosto uma certa tristeza, enquanto; o último colocado está muito contente? Por que uma equipe de futebol joga ofensivamente para obter gols, e a outra equipe de forma defensiva para evitar gols?

Por que uma pessoa se dedica a uma modalidade esportiva e treina duas ou três vezes por semana, enquanto outra pessoa se dedica à outra modalidade esportiva, na qual treina duas ou três vezes por dia? Por que alguns futebolistas só realizam seu rendimento ótimo perante a sua torcida ou quando têm prêmios altos, enquanto outros apresentam rendimento constante, independentemente das situações anteriormente mencionadas?

1.1 JUSTIFICATIVA

O aspecto mental no tênis é extremamente importante, Jimmy Connors disse em uma ocasião que o tênis é 95% um jogo mental. Quando se enfrentam jogadores com grau de habilidade semelhante (técnica, velocidade, força, etc.) os resultados de seus jogos são freqüentemente determinados por fatores psicológicos (MACCOURDY e

MILEY, 1995, p.12). Com base nesta afirmação toma-se como alvo principal neste trabalho a motivação, tentar criar um clima positivo tanto de treinamento e de competição pode amenizar muitos problemas, desenvolvendo assim a motivação para o rendimento e o sucesso. Passar para os atletas a aprender a não desistir ou desanimar diante de dificuldades, são nesses momentos críticos que encontramos ânimo para fazer a “bola do jogo” e virar uma partida.

1.2 OBJETIVOS

Verificar o nível de motivação dos atletas de tênis de campo.

Verificar a relação da motivação com o ranking e sexo.

Verificar o resultado da competição e a relação com a motivação.

1.3 HIPÓTESES

H1- Os atletas mais motivados apresentam melhor colocação no ranking.

H2- Os atletas do sexo masculino apresentam uma maior motivação.

2.0 REVISÃO DE LITERATURA

2.1.MOTIVAÇÃO: CONCEITOS E DEFINIÇÕES

A palavra motivação significa mover para a ação, vem do termo “motivo” – *mov-* que significa mover. Assim, etimologicamente motivação significaria os motivos que levam as pessoas à ação. O motivo é aquilo que impulsiona o indivíduo a agir de determinada forma.

Motivação pode ser definida simplesmente como a direção e a intensidade de nossos esforços (SAGE, 1997).

Segundo Hersey e Blanchard (1977):

A motivação de uma pessoa depende da força de seus motivos. Os motivos são às vezes definidos como necessidades, desejos ou impulsos no interior do indivíduo. Os motivos são dirigidos para objetivos e estes podem ser conscientes ou inconscientes. Assim são os motivos que dirigem o comportamento dos indivíduos em direção aos objetivos.

A motivação pode ser classificada em intrínseca e extrínseca. Nos esportes é determinada, por um lado, pelas possibilidades específicas do esporte como campo de ação e de vivência e, por outro lado, pela influência relevante dos aspectos motivacionais específicos da personalidade. De acordo com De Marco e Junqueira (2000, p. 91):

As motivações dos atletas têm sido classificadas de diversas maneiras, incluindo desde as necessidades fisiológicas ou psicológicas básicas até a influência de fatores decorrentes da vida em sociedade. Além do mais, as motivações podem ser resultado da natureza intrínseca da tarefa ou do prêmio, tanto social como material.

Por um lado, o mundo dos esportes usa constantemente as recompensas extrínsecas (WEINBERG e GOULD, 2001, p. 152). Com elas, a motivação vem de outras pessoas por meio de reforços positivos e negativos. Por outro lado, sabe-se que os indivíduos participam de atividades esportivas e físicas por razões intrínsecas.

Pessoas com motivação intrínseca esforçam-se interiormente para serem competentes e autodeterminadas em sua busca de dominar a tarefa em questão.

Deci e Ryan (1985), descrevem que:

Os comportamentos intrinsecamente motivados são engajados em sua própria causa, pelo prazer e satisfação derivados do processo de engajamento na atividade. Comportamentos intrinsecamente motivados são associados com o bem-estar psicológico, interesse, prazer, divertimento e persistência.

No final da década de 60, pesquisadores e teóricos começaram a testar sistematicamente a relação entre recompensas extrínsecas e motivação intrínseca.

Deci (1971), Lepper e Greene (1975) verificaram que as pessoas recompensadas com dinheiro por participarem de uma atividade interessante ficavam menos tempo nela do que pessoas que não eram pagas. Os estudos de Lepper, Greene e Nisbett (1973) demonstram potenciais efeitos de longo prazo das recompensas extrínsecas, ou seja, quando a recompensa foi removida, a razão para executar a tarefa pedida também foi removida, embora tivessem intrinsecamente motivados no início.

Estudos psicológicos em relação entre recompensas extrínsecas e motivação intrínseca concluíram que recompensas externas prejudicam a motivação sob certas circunstâncias específicas tais como reconhecer alguém meramente pela participação sem ligá-la à qualidade do desempenho (CAMERON e PIERCE, 1994; EISENBERGER e CAMERON, 1996). Mas, as pesquisas conduzidas especificamente dentro das esferas do esporte do exercício revelam inúmeros casos em que recompensas extrínsecas realmente prejudicam e reduzem a motivação intrínseca (VALLERAND, DECI e RYAN, 1987).

De acordo com Deci e Ryan (1985, *apud* Weinberg e Gould, 2001, p. 156), quaisquer eventos que afetem as percepções de competência e os sentimentos de autodeterminação de indivíduos, também afetarão seus níveis de motivação intrínseca. A teoria da autodeterminação de Deci e Ryan (1985) é uma das poucas teorias motivacionais focada no papel de escolha e autonomia do comportamento humano. Esta teoria argumenta que indivíduos podem ser, para diferentes dimensões, intrinsecamente motivados e extrinsecamente motivados ou desmotivados para uma atividade.

Para Ntoumanis (2002) a teoria da autodeterminação pode ser útil no entendimento da energização e direção do comportamento em contextos semelhantes à Educação Física e desempenha um papel importante na sustentação da motivação.

Segundo Vallerand (1997, *apud* Ntoumanis, 2002), motivação intrínseca prediz a maior parte dos resultados positivos, ao passo que a desmotivação prediz a maior parte dos resultados negativos. De acordo com esse modelo de motivação, afirma Ntoumanis (2002) que:

O número de fatores sociais como cooperação, competição, autonomia/apoio, controle/suporte e estilos de ensino, podem ter um impacto nos vários tipos de motivação. Os fatores sociais que satisfazem as necessidades fundamentais humanas para a competência, autonomia e relacionais promoverão formas de autodeterminação de motivação.

Vallerand e Fortier (1998), têm sustentado que todos os tipos de motivação estão presentes dentro do indivíduo em diferentes níveis. Isto é atribuído, particularmente, para o percentual de competência e/ou o grau de autodeterminação que o indivíduo tem para uma atividade específica (GOUDAS, BIDDLE E FOX, 1994).

Olhando o esporte e a atividade física, Vallerand e Losier (1999) argumentaram que um perfil forte de autodeterminação indicará para uma alta motivação intrínseca. Pelietier et al., (1995) estudando jovens atletas Canadenses, demonstraram que o esforço era positivamente prognóstico da motivação intrínseca. Goudas, Biddle e Underwood (1995), por sua vez, mostraram que o composto da medida de esforço e prazer era positivamente relatado para a autodeterminação.

Um dos trabalhos mais recentes na investigação da motivação intrínseca para participação nas aulas de educação física foi realizado por Hassandra, Goudas e Chroni (2002, p. 3). Neste estudo, verificou-se que as determinantes da motivação intrínseca na educação física podem ser classificadas tanto quanto examinando os efeitos das diferenças individuais, como os efeitos dos fatores sociais. Para eles, quatro fatores relacionados com as diferenças individuais têm mostrado influência na motivação intrínseca: competência percebida, autonomia percebida, metas de realização e utilidade percebida.

Inúmeros estudos têm mostrado que a competência percebida é positivamente associada com a motivação intrínseca, isto é, se os estudantes sentem que são

competentes na aula de Educação Física, eles gostam de participar (GOUDAS, BIDDLE e FOX, 1994; GOUDAS, DERMITIZAKI e BAGIATIS, 2000; WHITEHEAD e CORBIN, 1991). Autonomia percebida ou autodeterminação também influenciam a motivação intrínseca (GOUDAS et al., 1994).

De acordo com a teoria da perspectiva de realização de Nicholis (1989), forças individuais têm diferentes metas quando engajadas nas tarefas de realização. Assim, para alguns estudantes o foco principal está na orientação para o ego ao passo que para outros, o foco está no progresso e no sucesso completo da tarefa (orientação para a tarefa).

Goudas, Dermitzaki e Bagiatis (2000) afirmam que quando estudantes percebem que sua aula da Educação Física tem um resultado útil e importante então um incremento da motivação intrínseca fica na expectativa de ocorrer. Também têm influência na motivação intrínseca os fatores do ambiente social como: clima motivacional, estilo do professor, contentamento com a lição e o encorajamento dos adultos. Quando o clima motivacional é bem orientado, é provável que os estudantes demonstraram altos níveis de motivação intrínseca. (BIDDLE, et al., 1995; PAPAIOANNOU, 1995).

Goudas et al., (1995), mostraram que diferentes estilos de ensinar possivelmente influenciarão a reação dos estudantes para a atividade esportiva independentemente da percepção da autonomia e competência.

Se professores querem maximizar a motivação intrínseca dos estudantes, um alto clima de envolvimento com a tarefa deve ser criado, pois segundo Roberts (1992, 2001) e Duda (1996), estudantes com alta orientação para a tarefa são mais intrinsecamente motivados que estudantes com baixa orientação para a tarefa.

Por outro lado, a percepção de um clima de envolvimento/ego, é ligada com altos níveis de ansiedade somática e a opinião é que a habilidade é uma importante determinante da realização (VAN YPEREN e DUDA, 1999).

Vallerand (1997) propôs que é impróprio descrever estudantes com uma ou outra motivação, intrínseca ou extrínseca, porque ambas as motivações existem em diferentes graus. E tem proposto três tipos de motivação intrínseca: motivação intrínseca para o conhecimento; para a estimulação da experiência e em direção à realização e quatro tipos de motivação extrínseca, a saber: regulação externa, regulação interna. Regulação identificada e regulação integrada e dão suporte para a noção que motivação intrínseca e extrínseca são multidimensionalmente construídos.

Vallerand (1997) também coloca que a influência dos fatores sociais nos diferentes tipos de motivação é exercida através da satisfação das necessidades psicológicas para competência, autonomia e relacionamento.

Não é possível, portanto, compreender o comportamento das pessoas sem um mínimo de conhecimento sobre o que motiva seu comportamento.

As condições motivacionais internas de uma pessoa podem ser diferentes das de outra e essas condições internas se modificam com a experiência, a idade e outras circunstâncias. As condições externas tampouco são idênticas para pessoas de diferentes grupos e ambientes e incidem nas realidades motivacionais internas dos indivíduos.

Segundo Samulski (1995):

A motivação é caracterizada como um processo ativo, intencional e dirigido a uma meta, o qual depende da interação de fatores pessoais (intrínsecos) e ambientais (extrínsecos)". Segundo esse modelo, a motivação apresenta uma determinante energética (nível de ativação) e uma determinante de direção do comportamento (intenções, interesses, motivos e metas). Com base nesse conceito de motivação, pode-se distinguir técnicas de ativação (*activation-control*) e em técnicas de estabelecer metas (*goal-setting strategies*).

Cada um de nós desenvolve uma visão pessoal de como a motivação funciona, uma teoria sobre o que motiva as pessoas. Provavelmente fazemos isso descobrindo o que nos motiva e observando como as outras pessoas são motivadas. Por exemplo, se uma pessoa tem um professor de educação física de quem gosta e acha que ele é bem-sucedido, ela provavelmente ela tentará usar ou competir com muitas das mesmas estratégias motivacionais que o professor usa (SAMULSKI 2002).

Além disso, as pessoas frequentemente representam suas visões pessoais de motivação, tanto de modo consciente como subconsciente. Um técnico, por exemplo, poderia fazer um esforço consciente para motivar alunos dando-lhes *feedback* positivo e encorajamento. Um outro técnico acreditando que as pessoas são as principais responsáveis por seus próprios comportamentos, poderia gastar pouco tempo criando situações para aumentar a motivação (SAMULSKI 2002).

2.2. MOTIVAÇÃO PARA A PRÁTICA ESPORTIVA

Segundo essa visão, a motivação para a prática esportiva depende da interação entre a personalidade (expectativas, motivos, necessidades, interesses) e fatores do meio ambiente como facilidades, tarefas atraentes, desafios e influências sociais. No decorrer da vida de uma pessoa, a importância dos fatores pessoal e situacional, acima mencionada, pode mudar, dependendo das necessidades e oportunidades atuais.

Segundo a pesquisa realizada na comunidade universitária da UFMG, por Samulski e Noce (2000):

Os motivos mais relevantes para a prática de atividades físicas por professores, funcionários e estudantes dessa universidade são os seguintes: prazer pela atividade; reduzir o estresse do trabalho; reduzir a ansiedade; melhorar a saúde e a qualidade de vida; manter-se em forma; manter ou melhorar o condicionamento físico; prevenir doenças.

Vários pesquisadores como Becker (2000); Samulski, (1995); Gould e Petlichkoff, (1988) analisaram os motivos pelos quais as crianças se envolvem em programas esportivos. Destacam-se os seguintes: ter alegria; aperfeiçoar suas habilidades e aprender novas; praticar com amigos e fazer novas amizades; adquirir forma física; sentir emoções positivas.

2.3. TEORIAS DE MOTIVAÇÃO

2.3.1- Teoria das Necessidades Humanas de Maslow

Todo comportamento humano gira em torno de satisfazer necessidades. Uma necessidade insatisfeita constitui o ponto de partida no processo da motivação. Ela causa tensão física ou psicológica dentro do indivíduo, forçando-o a engajar-se em alguma espécie de comportamento para satisfazer essa necessidade.

Abraham H. Maslow, psicólogo e consultor americano, publicou em 1954 *Motivation and Personality*, onde relata que as necessidades humanas estão organizadas e dispostas em níveis, numa hierarquia de importância conhecida como a Hierarquia das Necessidades de Maslow. Segundo essa teoria, as necessidades

humanas se organizam em cinco categorias hierarquizadas. É uma teoria que considera o ser humano na sua totalidade, dando ênfase à integração dinâmica dos aspectos biológicos, psicológicos e sociais (AGUIAR, 1992). Dessa maneira, Maslow escalonou as necessidades humanas em formato de pirâmide, sendo que na base da figura estão as necessidades mais baixas (fisiológicas) e no topo as necessidades mais elevadas (de auto-realização). De acordo com Maslow, as necessidades humanas básicas colocadas em ordem ascendente são as seguintes:

Necessidades fisiológicas: é o mais baixo nível da hierarquia e são as indispensáveis à sobrevivência (fome, sede, sono). A não satisfação destas impede a emergência de necessidades superiores no ser humano (MASLOW, 1975).

Necessidades de segurança: relacionadas aos perigos, ameaças, privações, doenças, etc. Surgem à medida que as necessidades fisiológicas estejam relativamente satisfeitas (MASLOW, 1975).

Necessidades sociais: nasce da natureza precária do homem e refere-se aos sentimentos de associação com outras pessoas, de pertencer, de amor, de intimidade e podem, em determinado momento, ser predominantes, impedindo a emergência de outras necessidades (MASLOW, 1975).

Necessidade de estima: são necessidades de prestígio, poder, autoconfiança, status, dominação, atenção e apreciação. A satisfação destas levam a sentimentos de força, de adequação, de ser útil e necessário ao mundo (MASLOW, 1975).

Necessidade de auto-realização: significa o pleno desenvolvimento de todas as potencialidades de uma pessoa. Surge à medida que as demais necessidades são relativamente satisfeitas (MASLOW, 1975).

O que essa teoria, no entanto, não leva em consideração são as diferenças individuais tanto na motivação quanto no comportamento. Pessoas diferentes tem motivos e intenções diferentes e nem todas conseguem chegar ao topo da “pirâmide das necessidades” de Maslow, mas serve de orientação útil para o entendimento do comportamento humano

2.3.2. Teoria de Necessidade para o Rendimento

Essa teoria clássica de Atkinson (1974) e Mc. Clelland (1961) explica a motivação para o rendimento como o resultado da interação de fatores pessoais e situacionais. Os autores destacam cinco componentes fundamentais nessa teoria: fatores da personalidade e motivos, fatores situacionais, tendências resultantes, reações emocionais e comportamento de rendimento.

Fatores pessoais: cada pessoa possui duas tendências motivacionais: a de procurar sucesso e a de evitar fracasso. O motivo de procurar sucesso é definido como a capacidade de vivenciar orgulho e satisfação na realização das tarefas, enquanto o motivo de evitar fracasso é determinado, como a capacidade de experimentar vergonha e humilhação como consequência do fracasso (SAMULSKI, 2002).

Em particular, pessoas orientadas para o sucesso demonstram alto nível de motivação para o sucesso e baixo nível de motivação para o fracasso. Elas gostam de demonstrar e avaliar suas capacidades e não ficam preocupadas com resultados negativos. Ao contrário, pessoas orientadas para o fracasso demonstram baixo nível de motivação para o sucesso e alto nível de motivação para o fracasso. Elas se preocupam bastante com os resultados e as consequências negativas (SAMULSKI p. 106-107, 2002).

Fatores situacionais: os dois fatores situacionais que influenciam a motivação para o rendimento são: a probabilidade e o valor de incentivo do sucesso. A probabilidade do sucesso no esporte depende basicamente da dificuldade da tarefa e da competência do adversário. O valor do sucesso no esporte é maior quando um atleta vence um adversário excelente do que um amador. Situações competitivas que oferecem uma chance de 40% a 50% de vitória apresentam para os atletas orientados para o sucesso um alto incentivo para o desempenho máximo.

Tendências resultantes: pessoas orientadas para o sucesso (*high achievers*) procuram situações de desafio e preferem competir contra adversário fortes (capacidades iguais). Pessoas orientadas para o fracasso (*low achievers*) tendem a evitar situações de desafio ou procuram, às vezes, tarefas excessivamente difíceis de realizar (SAMULSKI, p. 107, 2002).

Reações emocionais: as tendências comportamentais influenciam as reações emocionais, como orgulho e satisfação. A maioria das pessoas procura vivenciar essas emoções e evitar ou minimizar sensações de vergonha. *High achievers* experimentam

mais orgulho e satisfação em suas carreiras esportivas do que os *low achievers* (SAMULSKI p 107, 2002).

Comportamento de performance: o resultado da interação dos quatro fatores mencionados é o comportamento de rendimento. *High achievers* selecionam mais tarefas exigentes, com risco intermediário e mostram bons rendimentos em, situações de avaliação. *Low achievers* preferem evitar tarefas exigentes e situações de risco, não apresentando bons resultados quando são avaliados.

Essa teoria de motivação para performance serviu de modelo básico para todas as outras teorias de motivação de rendimento desenvolvidas posteriormente.

2.3.3. Teoria de Motivação para o Rendimento de Heckhausen

Para o esporte, especialmente para o esporte de alto nível, é de fundamental importância o desenvolvimento da motivação para o rendimento. Por *motivação do rendimento* entende-se o desejo de melhorar, aperfeiçoar ou manter seu rendimento em alto nível.

Segundo Heckhausen (1963), a motivação do rendimento é autorizada por duas tendências: procurar o êxito e evitar o fracasso. No esporte de rendimento essas tendências podem se manifestar em atletas do tipo vencedor e perdedor.

Uma outra característica importante da motivação do rendimento é a orientação a *normas de referência* para um rendimento. Segundo Rheinberg (1980), podemos diferenciar entre a orientação a *normas individuais* e *normas sociais* de referência. Atletas que se orientam por normas individuais de referência comparam seus resultados alcançados (no treino ou na competição) com seus resultados anteriores. O objetivo desses atletas é o melhoramento individual de seu próprio rendimento. Atletas que se orientam por normas sociais de referência, comparam seus resultados com os de outros atletas (comparação social).

2.3.3.1 Motivação Atual

Depende da interação entre fatores pessoais e situacionais. No sistema de motivação atual, distinguimos determinantes internos e externos.

Determinantes internos: O *nível de expectativa* está caracterizado pela diferença entre um estado atual e um estado futuro. O nível de aspiração pode ser definido como

a expectativa subjetiva no próprio rendimento futuro. Existem pessoas que apresentam um nível de aspiração muito baixo ou muito alto (pessoas orientadas para o fracasso) e pessoas que têm um nível de aspiração médio (pessoas motivadas para o êxito). A motivação atual depende da *hierarquia dos motivos*, ou seja, existem motivos importantes (primários) e motivos subordinados (secundários). Pode-se diferenciar motivos em diferentes níveis. O primeiro nível é o do organismo: os motivos que estão relacionados com esse nível podem ser chamados de *motivos fisiológicos* ou *vitais*. A esses pertencem os motivos da saúde ou o de terem boas capacidades efetivas, tanto físicas como psíquicas. No nível da personalidade encontram-se os *motivos pessoais*, principalmente, os motivos de êxito, de rendimento e de auto-realização. No terceiro nível aparecem os *motivos sociais*, aos quais pertencem o motivo de reconhecimento social e o motivo do poder. No quarto nível encontram-se os *motivos éticos e estéticos*. A motivação do rendimento se caracteriza por duas tendências, procurar o êxito e evitar o fracasso. Podemos diferenciar atletas nos quais domina o motivo do êxito, de outros, nos quais domina o motivo de fracasso. Atribuição causal: nesse contexto são analisados os fatores responsáveis pelo êxito ou pelo fracasso. *Atribuição causal interna* por meio da qual uma pessoa atribui o resultado de uma ação à sua capacidade ou aos próprios esforços; *atribuição causal externa* é aquela por meio da qual uma pessoa atribui o resultado de uma ação à dificuldade da tarefa ou à casualidade. Uma pessoa que prefere a atribuição interna sente mais *auto-responsabilidade* por suas ações (SAMULSKI, p. 109, 2002).

Determinantes externos: *Incentivos*: Por incentivos entendemos a antecipação de prêmios como elogio, reconhecimento social e dinheiro, que estão relacionados com o resultado de uma ação. *Dificuldades e problemas*: A dificuldade de uma tarefa determina de forma muito decisiva o nível de motivação. Tarefas muito fáceis ou muito difíceis são desmotivadoras. Problemas ambientais no esporte podem ser, por exemplo, uma chuva durante a competição, influência de espectadores etc. (SAMULSKI, p.112, 2002).

Existem as seguintes relações fundamentais entre motivação e rendimento: o *nível da motivação* e o do *rendimento* estão em uma relação curvilínea; isto é, ao ter uma motivação ou ativação baixa ou muito alta, o rendimento é muito baixo, entretanto, com um nível médio de motivação se apresentam os melhores pré-requisitos para o rendimento. Em atividades esportivas simples, tais como saltos e tiros, o nível ótimo de motivação é mais alto do que o observado em atividades complexas, como uma tática

no jogo. O *nível de motivação* e a *atratividade e estimulação da situação*. Exercícios estimulantes, bom ambiente para treinar, antecipação de prêmios e elogios estão em uma relação linear, isto é, aumentando-se a atratividade da situação ou fornecendo-se incentivos (reconhecimento social, elogio), conseqüentemente aumenta-se a intensidade de motivação. A relação entre a intensidade de motivação e a *difículdade da tarefa* é curvilínea, isto é, com uma dificuldade muito baixa ou extremamente alta, a motivação é mínima; com uma dificuldade média, a motivação é máxima. Tarefas fáceis produzem monotonia e saturação psíquica. Tarefas muito difíceis têm como conseqüência fracasso e frustração. As duas situações não são muito estimulantes para a melhoria do rendimento. A relação entre dificuldade de uma tarefa e o *rendimento* é curvilínea. Tarefas fáceis se solucionam facilmente; tarefas muito difíceis não se podem realizar; ambas as situações são desfavoráveis para o aumento do rendimento e para o processo de aprendizagem geral. Aprende-se de forma ótima e com bom nível de motivação quando o professor apresenta tarefas com um nível de dificuldade médio.

2.3.4. Teoria de Atribuição

Teoria de atribuição tem como objetivo explicar a maneira com que as pessoas interpretam as causas do sucesso ou do fracasso (WEINER, 1985).

2.3.5 Teoria das Metas para o Rendimento

Recentemente, psicólogos do esporte analisaram as metas (*goals*) do rendimento a fim de entender melhor o processo de motivação para o rendimento (DUDA, 1993; DWECK, 1988; NICHOLLS, 1984; ROBERTS, 1993).

De acordo com esses estudos, três fatores que interagem entre si determinam o nível de motivação para o rendimento de uma pessoa: as metas para o rendimento, a percepção subjetiva das próprias capacidades e o comportamento de rendimento:

Metas orientadas para o resultado final: o atleta orienta suas ações por comparações permanentes com os outros atletas. A meta principal é ter, um bom resultado e vencer os outros competidores.

Metas orientadas para a tarefa: o atleta se orienta por normas de referência individual. Ele se esforça para melhorar seu próprio rendimento e não fica preocupado

com o rendimento dos outros atletas. Durante os treinos ele tenta aperfeiçoar Seu nível técnico.

2.3.6. Teoria da Motivação para a Competência

Essa teoria explica o processo de interação entre percepção de competência é o controle de uma pessoa, e estado atual de motivação (Weiss e Chaumeton, 1992 In: Weinberg e Gould, 1999 p 63). A teoria também considera que as pessoas são altamente motivadas quando se sentem valorizadas e competentes para executar determinadas tarefas. Nessa teoria, os três componentes: auto-estima, percepção da própria competência e percepção de controle influenciam o nível de motivação atual. Mas essas sensações não influenciam diretamente o nível de motivação, e isso se dá indiretamente, através de estados emocionais produzidos pelas auto percepções como, por exemplo, da alegria, da satisfação, da felicidade, do orgulho, da vergonha etc.

Os processos de *feedback* e as orientações motivacionais, como a orientação intrínseca/ extrínseca, a orientação para a tarefa ou para o resultado e o nível de ansiedade exercem uma grande influência nas sensações de auto-estima, competência e autocontrole.

2.4. MEDIDAS DE MOTIVAÇÃO

2.4.1. Técnicas básicas de motivação

Por meio das técnicas de motivação pretende-se promover formas desejadas de comportamento (treinamento constante, motivação para o rendimento, força de vontade) e evitar comportamentos não desejados (motivação instável para o treinamento, orientação ao fracasso, pensamentos negativos). O objetivo principal das técnicas de motivação é o desenvolvimento de formas positivas e estabilização de formas adequadas de comportamento. Evita-se formas não desejadas de comportamento pela da aplicação de medidas de compensação e prevenção.

No âmbito da relação pessoa-situação, pode-se modificar condutas, aplicando-se medidas orientadas à pessoa e/ou à situação. As *medidas orientadas à pessoa* representam medidas psicológicas para a modificação de condições individuais da ação. A essa classe de medidas pertencem o ensino, o exercício e o treinamento,

como também as medidas terapêuticas para ajudar pessoas a superar problemas psíquicos e conflitos sociais. Tais medidas são aplicadas, por um lado, com o objetivo de melhorar ou estabilizar as capacidades pessoais, e, por outro lado, com a finalidade de transformar a motivação extrínseca em uma motivação intrínseca, a orientação ao fracasso em uma orientação ao êxito e a predominante atribuição causal externa em uma atribuição causal interna. As *medidas orientadas à situação* influenciam a pessoa por meio da modificação da estrutura da tarefa ou da situação da ação. O nível ótimo de motivação para cada indivíduo é alcançado a partir de modificações das condições da situação, por meio da modificação do nível de dificuldade da tarefa e por meio de incentivos externos. A facilitação da aprendizagem por meios auxiliares, o reforço positivo, a dedicação de tempo suficiente ao aluno/atleta, o interesse demonstrado por ele, a liderança e o controle do treinador/ professor são exemplos de incentivos externos. As *medidas orientadas à pessoa e à situação* relacionam-se de forma recíproca e determinam a escolha da técnica atual de motivação. As técnicas de motivação acima citadas, por regra, podem ser executadas pelo professor e pelo treinador. O objetivo do ensino e do treinamento deve ser o de desenvolver no aluno/atleta a capacidade de *automotivação* (motivação intrínseca), *autocontrole* e a capacidade de assumir responsabilidade em situações de fracasso (SAMULSKI, p. 118-119, 2002).

2.4.2. Medidas de ativação básica

Medidas que objetivam a mudança do nível básico de ativação são denominadas *medidas de controle da energia*. Conforme o grau de intensidade da ativação básica resultam em duas direções de influência: *Aumento do nível energético* objetiva um comportamento mais dinâmico; *Redução do nível energético* objetiva um comportamento mais relaxado; Medidas que objetivam a manutenção das intenções frente a problemas e obstáculos são denominadas *medidas de controle das intenções*. Existem as seguintes possibilidades de influenciar a força de vontade, segundo Allmer e Teipel, (1990):

“Técnicas de direcionamento da atenção: essa técnica objetiva possibilitar ao atleta desviar a atenção de situações problemáticas (por meio da imaginação de um sinal de STOP) e dirigida à tarefas relevantes. *Técnicas de acentuação*: essa técnica objetiva influenciar a percepção subjetiva do problema por meio da

acentuação de aspectos positivos com relação à própria pessoa e à situação. *Técnicas de relativização*: essa medida de regulação pretende mudar o sistema de referência para avaliar condições pessoais e ambientais. Um objetivo da técnica de relativização é comparar o seu próprio estado psicológico com o estado psicológico de outros atletas. No "*reframing*" se desenvolve uma perspectiva positiva da situação-problema".

2.4.3. Medidas de automotivação

Segundo Samulski (1986:14) "por técnicas de automotivação compreendem-se todas aquelas medidas que uma pessoa aplica, assumindo o controle sobre seu próprio comportamento, para regular seu nível de motivação".

2.4.4. Técnicas cognitivas

O ponto de partida das técnicas cognitivas de regulação são todas as funções psíquicas como, por exemplo, o processo da percepção, imaginação e memória. Segundo Nitsch e Hackfort (1979 p.304) o ponto central de toda a técnica de regulação cognitiva baseia-se na "auto-influência da avaliação subjetiva do problema", ou seja, não é decisivo o estado da situação real, mas sim a avaliação subjetiva da importância da situação.

Na aplicação de técnicas cognitivas de automotivação os atletas tentam, por meio de processos de auto-avaliação, de determinação de metas pessoais, de atribuição de causas e de auto-afirmações, influenciar o seu estado de motivação atual. As seguintes técnicas cognitivas são aplicadas pelos esportistas de alto nível, conforme Samulski, (1987): mentalizar as capacidades positivas; mentalização de metas concretas; estabelecer e modificar metas; outros se motivam com as metas gerais ("eu desejo ser o melhor") ou estimulam-se com metas parciais concretas ("eu desejo melhorar minha técnica de partida"). Além disso, pode ser diferenciada a determinação de metas à curto prazo ("hoje eu desejo ganhar") e a longo prazo ("eu desejo conseguir uma medalha na próxima olimpíada").

2.4.5. Técnicas de auto-afirmação

Por técnicas de auto-afirmação entendem-se os seguintes tipos de comportamento: reforço material (ex: compra um presente para si próprio) e manifestação interna de auto-elogio; A auto-afirmação negativa como, por exemplo, auto-crítica e auto-repreensão podem ter também efeito motivador. Um especial estímulo para uma determinada ação, segundo Heckhausen (1980), representa a antecipação do auto-reforço e do reforço externo.

Atletas não se auto-realizam somente após ações, mas também antecipam mentalmente seu auto-reforço em determinadas situações-problema (autoafirmação antecipada) (WEIBERG E GOULD 2002).

O atleta motiva-se também através da mentalização de forma antecipada de um reforço externo.

2.4.6. Técnicas motoras

Alguns atletas reagem ao desânimo e à falta de motivação para competição por meio de processos de movimento. Uma outra possibilidade para motivar-se no treinamento, consiste na participação e realização do treino.

2.4.7. Técnicas emocionais

Atletas se estimulam através de sensações e emoções positivas durante a execução do movimento. Por exemplo: sentindo o prazer, a fluidez no movimento (*flow-jeeling*), a sensação de sucesso (*Cwinning-jeeling*) e a identificação emocional com o grupo (*group-jeeling*). Alguns atletas escutam música antes da competição ou nos intervalos para criar um estado emocional agradável.

O *flow* é uma sensação de alegria durante a atividade, a total e absoluta identificação e concentração no que se está realizando, esquecendo-se de si mesmo.

Csikszentmihalyi (1990); e Jackson e Csikszentmihalyi (1999) quando pesquisou o "*flow*" diferenciou os seguintes elementos: harmonia entre ação e consciência; concentração em estímulos específicos; inconsciência de si mesmo; controle sobre suas ações e a situação; retro-informação imediata sobre suas ações; motivação intrínseca.

O *winning-jeeling* é uma sensação de sucesso durante a atividade. O atleta sente-se envolvido e totalmente concentrado no objetivo. Unestahl (1983) destacou as seguintes características do *winning feeling*: amnésia; concentração; aumento da tolerância à dor; mudanças na percepção.

O *group-feeling* é um sentimento de identificação emocional com o grupo. Clima emocional positivo e união de grupo em torno de um objetivo e a satisfação dos membros desse grupo.

3.0 METODOLOGIA

Pesquisa descritiva de caráter “ex-post-facto” (THOMAS e NELSON, 2002).

A amostra foi constituída de 31 atletas de tênis, de ambos os sexos, com idade média de 13 a 17 anos, participantes da 4ª Etapa Circuito Team Daniel Contet, realizada em junho de 2004 na cidade de Curitiba.

Os dados foram coletados utilizando-se o Inventário de Motivação Intrínseca para Situações Competitivas (EDWARD; DUNCAN; TAMMEN, 1989), com uma Escala Likert de 5 opções: concordo totalmente (1), concordo parcialmente (2), concordo um pouco (3), discordo parcialmente (4) e discordo totalmente (5). (Anexo I).

O inventário foi aplicado ao final de cada jogo no início da competição.

Para análise dos dados, foi utilizada uma estatística descritiva e de correlação entre as variáveis do estudo.

4.0 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Em relação à análise de variância realizada entre a variável dependente (motivação) e as variáveis independentes (sexo e ranking) não houve diferença significativa $F(19,28)=0,595, p=0,837$ e $F(19,28)=0,705, p=0,752$, respectivamente.

Verifica-se que o sexo não é um fator determinante para que o individuo seja mais ou menos motivado e sim o nível de motivação que cada pessoa dispõe para realizar determinada tarefa.

Quando a variável independente é o ranking também não se pôde constatar que esse ou aquele atleta é mais motivado, sendo que cada jogo é um fator determinante para o atleta e não a sua classificação.

A ANOVA realizada entre o ranking e a motivação intrínseca dos atletas, verificou-se uma diferença significativa, conforme tabela 1.

Tabela 1: ANOVA entre ranking e motivação.

Fonte de Variação	Soma dos Quadrados	GL	F	Significância
Motivação entre os grupos	1310,695	20	3,879	,027
Motivação	135,167	8		
TOTAL	1445,862	28		

A relação entre o ranking e a motivação intrínseca tem significância porque nesse caso o atleta pior colocado se motiva mais a derrotar os atletas que estão em melhor posição no ranking. A motivação que se tem para jogar com os primeiros é maior do que a que se tem para jogar com os piores colocados, nesse caso o atleta não desprende energia necessária para jogar com o pior ranqueado e conseqüentemente não cria um grau elevado de motivação.

A correlação realizada entre as variáveis do estudo, observou-se uma correlação moderada e significativa entre sexo e motivação ($r=0,409, p=0,027$), este resultado pode ser devido o maior número de atletas masculinos que femininos.

5.0 CONCLUSÕES

A motivação é fator determinante quando tratamos com atletas de nível elevado. Os mais motivados de acordo com a bibliografia pesquisada tem grandes chances de ter melhor resultado. A motivação quando relacionada a fatores como o sexo não nos demonstra que a mulher ou o homem é mais motivado, mas o que os motiva a ser o melhor. Com relação ao ranking este estudo mostra que atletas que estão mais abaixo em uma classificação se motivam ainda mais para jogar com os mais bem colocados, intrinsecamente tendem a dispor mais energia para conseguir alcançar um status melhor para o seu ranking.

Conclui-se que atletas mais motivados têm um melhor desempenho quando em competição, e em situações diversas dentro do jogo seja estando atrás ou na frente do placar eles tendem a manter o nível de motivação ou até elevar em algumas situações, mas nunca abaixam ou desistem.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, M. A. F. **Psicologia aplicada a administração: teoria crítica e a questão ética nas organizações**. São Paulo: Excellus 1992.
- BANDURA, A. **Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning**. *Educational Psychologist*, 28, 117-148, 1993.
- BERGAMINI, C.W. **Motivação**, 3 ed. São Paulo: Atlas, 1993
- CASTRO M.H.S. e DE ROSE Jr, D. (2000). **Personalidade do atleta**. *Revista Paranaense de Educação Física*, v1,n2. p. 15-30
- CAMERON, J. & PIERCE, W. D. **Reinforcement, reward and intrinsic motivation: A meta-analysis**. *Review of Education Research*, 64, 363-423, 1994.
- CRATTY, B. J. **Psicologia no Esporte**. Rio de Janeiro: Prentice – Hall do Brasil Ltda, 1984.
- CSIKSZENTMIHALYI, M. **Flow: The psychology of optimal experience**. New York: Harper e Row. 1990.
- DECI E. L. **Effects of externally mediated reward on intrinsic motivation**. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 105-115, 1971.
- DECI, E. L. e RYAN, R. M. **Intrinsic motivation and self determination in human behavior.**, Plenum, New York, 1985.
- DE MARCO E JUNQUEIRA. **Diferentes tipos de influências sobre a motivação de crianças numa iniciação desportiva**. In : PICOLO, V.L.N.(org). **Educação física escolar : ser... ou não ter?** Campinas : Editora Unicamp, 1995.
- DWECK, C. S. **Motivation Processes Affecting Learning**. *American Psychologist*, 41, 1041-1048, 1986.
- GOUDAS, M. ; BIDDLE, S. ; FOX, K. **Perceived locus of causality, goal orientations, and perceived competence in school physical education classes**. *British Journal of Educational Psychology* 9, 154-164, 1994.
- GOUVÊA, F. C. **Motivação e Atividade Física**. In: MACHADO, A. A. **Psicologia do Esporte**. Temas Emergentes I. Jundiaí : Ápice editora. 1997.
- HARTER, S. **Causes, correlates and functional role of a global self-worth**. New Haven, CT: Yale University Press. 1988.
- HERSEY, P. & BLANCHARD, K. H. **Psicologia para Administradores de Empresas**. São Paulo: EPU, 1997.

LEPPER, M. R. ; GREENE, D. **Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation.** Journal of Personality and social Psychology, 28, 129-137, 1975.

LEPPER, M. R. ; GREENE, D. ; NISBETT, R. E. **Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards.** Journal of Personality and social Psicologia, 28, 129-137, 1973.

MACCUDY D. MILEY D. **Manual ITF para Treinadores nível 1**, 1995.

MASLOW, A. H. Uma teoria da motivação humana. In: BALCÃO, Y. F. e CORDEIRO, L. L. **O comportamento humano na empresa: uma antologia.** Rio de Janeiro: FGV, p 337-366, 1975.

NICHOLLS, J. G. **The Competitive ethos and democratic education.** Harvard University Press, Cambridge, 1989.

NTOUMANIS, N. **Motivation clusters in a sample of British Physical education classes** In: **Psychology of Sport and Exercise**, Vol 3, Issue 3, 177-194 July 2002.

PELETIER, L. G.: FORTIER, M.S.: VALERAND, R. J.: TUSON, K. M.: BRIERE, N. M. e BLAIS. M. R. Toward a new measure of intrinsic motivation, extrinsic motivation and motivation in sports. The sports motivation scale(SMS). **Journal of Sport and Exercise Psychology**, p 35-53 1995.

SAMULSKI, D. **Psicologia do Esporte**, 1ed. São Paulo: Manole, 2002

THOMAS, J. R.; NELSON, J. K. **Métodos de Pesquisa em Atividade Física.** São Paulo: Artmed, 2002.

VALERAND, R. J., DECI E. e RYAN, R.M. **Exercise and sport science reviews** 389-485, New York: MacMillan, 1987.

VALERAND, R.J. Toward a hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation in sport and physical activity. A review and critique In J.L. DUDA, **Advances in sport and exercise psychology measurement** p. 81-101. Morgantown, WV: Fitness information Technology, 1997.

VALERAND, R. J. e FORTIER, M. S. Measures of intrinsic and extrinsic motivation in sport and physical activity. A review and critique In J.L. DUDA, **Advances in sport and exercise psychology measurement** p. 81-101. Morgantown, WV: Fitness information Technology, 1998.

VALERAND, R. J. e LOSIER, G. F. An integrative analysis of intrinsic and extrinsic motivation in sport. **Journal of Applied Sport Psychology** p 142-169, 1999.

WEINBERG G. R. ; GOULD D. **Fundamentos da Psicologia do Esporte e do Exercício.** Porto Alegre: Artmed Editora, 2001.

ANEXOS

ANEXO

PROPRIEDADES PSICOMÉTRICAS DO INVENTÁRIO DE MOTIVAÇÃO INTRÍNSECA NO CENÁRIO DO ESPORTE COMPETITIVO

- | | |
|---|---|
| <p>1- Eu gosto muito de jogar esta modalidade.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>10- Eu estava ansioso enquanto jogava.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>2- Eu acho que sou muito bom nesta modalidade.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>11- Eu não me esforcei muito enquanto jogava.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>3- Eu me esforço muito nesse jogo.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>12- Enquanto jogava eu pensava o quanto aprecio jogar.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>4- Foi muito importante para mim jogar bem essa partida.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>13- Após jogar sinto-me bastante competente.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>5- Eu fico tenso enquanto jogo.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>14- Eu me sinto bastante relaxado jogando.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>6- Eu me esforcei ao máximo enquanto jogava.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>15- Eu sou bastante habilidoso neste esporte.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>7- Jogar foi divertido
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>16- Eu sou bastante habilidoso neste esporte.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>8- Eu descreveria esse jogo como muito interessante
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>17- Esta partida não prendeu minha atenção
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |
| <p>9- Eu me senti pressionado enquanto jogava.
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> | <p>18- Eu não poderia ter jogado melhor essa partida
 <input type="radio"/> 1- concordo totalmente
 <input type="radio"/> 2- concordo parcialmente
 <input type="radio"/> 3- concordo um pouco
 <input type="radio"/> 4- discordo parcialmente
 <input type="radio"/> 5- discordo totalmente</p> |